

# Frieda Freundlich Podologin

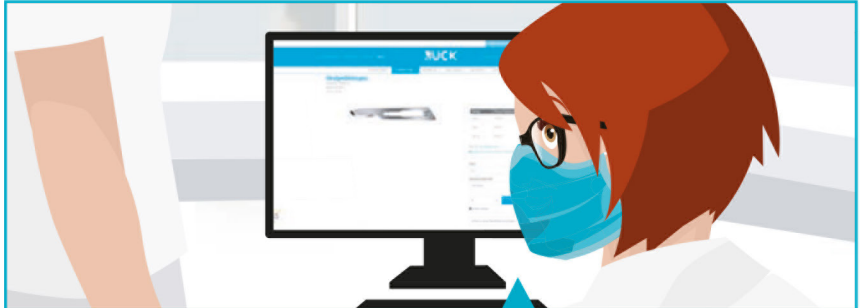
*Nach der  
Materialkosten*

Guten Morgen, Frieda!

Guten Morgen, Julia. Ich bin gerade dabei, Produkte bei RUCK zu bestellen. Damit du das in Zukunft übernehmen kannst, würde ich dir gerne zeigen, auf was ich achte.



Wie du weißt, ist mir die Qualität der Produkte immer sehr wichtig. Was man bei der Bestellung jedoch auch beachten muss, ist der Preis. Ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis ist also sehr wichtig.



Schau, die Skalpell-Klingen sind ein perfektes Beispiel dafür. Sie haben nämlich ein viel besseres Preis-Leistungs-Verhältnis als Klingen anderer Hersteller. Ich habe gemerkt, dass wir 0,03 € pro Stück sparen, wenn wir die Eigenmarke von RUCK nutzen.



0,03 € pro Klinge? Das hört sich aber wenig an. Macht das überhaupt einen Unterschied?



Nun ja, wenn ich für eine bessere Qualität weniger Materialkosten habe, macht das schon einen Unterschied.




Kannst du mir noch mal erklären, was die Materialkosten sind und welchen Einfluss sie auf den Preis haben? Sind die nicht ein Bestandteil der variablen Kosten?



Genau richtig. Wie du weißt, hängt der Preis für eine Behandlung von vielen verschiedenen Einflussfaktoren ab. Unter anderem spielen die Materialkosten als variable Kosten auch eine Rolle. Die Materialkosten sind jene Kosten, die sich aus allen Ausgaben für unsere Produkte zusammensetzen.



Schau mal, auf [hellmut-ruck.de](http://hellmut-ruck.de) gibt es im Download-Center ein sehr aufschlussreiches Dokument, wie man Preise richtig kalkuliert. Hier findest du auch die Materialkosten.



Um zu verstehen, wie die Materialkosten unseren Angebotspreis beeinflussen, müssen wir zuerst ausrechnen, wie viel Materialkosten pro Behandlung anfallen. Dazu benötigen wir folgende Werte:

Arbeitsstunden pro Jahr	1640 h
Zeiteinheit pro Behandlung	0,75 h (45 Minuten)
Materialkosten pro Jahr	6.500 €

Auf die Materialkosten pro Behandlung rechnen wir nun einen Materialkostenaufschlag von ca. 80 %. Zusammen mit dem Lohnumsatz bilden sich dann unsere Selbstkosten. Auf diese wird anschließend ein Gewinnzuschlag sowie die Umsatzsteuer gerechnet. Und schon haben wir den Angebotspreis, den wir für die Behandlung dann gerundet ansetzen. Denn auch der optische Preis hat eine psychologische Wirkung auf den Patienten.

Zeiteinheit pro Behandlung	0,75 h
x Stundenverrechnungssatz	€ 33,54
= Lohnumsatz	€ 25,16
+ Materialkosten	€ 2,97
+ Aufschlag Material (ca. 80 %)	€ 2,38
= Selbstkosten	€ 30,51
+ Gewinnaufschlag (ca. 20 %)	€ 6,10
= Angebotspreis netto	€ 36,61
+ Umsatzsteuer (19 %)	€ 6,96
= Angebotspreis brutto	€ 43,57*

\* während Corona: € 49,81



Okay, verstehe. Auch wenn es auf den ersten Blick so scheint, als würde der geringe Preisunterschied keine große Auswirkung auf uns haben, verändert sich trotzdem unsere Marge, richtig? Ganz nach dem Motto: „Kleinvieh macht auch Mist“.



Richtig, und das Beste ist, dass die Eigenmarken von RUCK immer eine tolle Qualität zu günstigen Preisen haben. Die Skalpell-Klingen sind zum Beispiel aus hochwertigem Carbonstahl gefertigt und haben sogar Chirurgenqualität!

Vielen Dank für die Erklärung, Frieda. Ich werde auf jeden Fall deine Tipps bei der nächsten Bestellung im Hinterkopf behalten. Aber das mit den Materialkosten und dem Behandlungspreis würde ich mir gerne genauer anschauen. Kannst Du mir noch mal zeigen wo ich das Dokument finde?



Natürlich, du kannst einfach den QR-Code scannen, der führt dich direkt zu dem Dokument.

